Seminare für Fach- und Führungskräfte

# Verhandlungstraining

# Verhandlungen erfolgreich führen

#### Seminarziele

Lernen Sie in diesem Training, wie Sie aus Gegnern Partner machen - wir zeigen Ihnen, dass Verhandlungsgeschick trainierbar ist. Auch schwierige Situationen lassen sich durch gut überlegte Verhandlungsstrategien, die zu Ihrer Persönlichkeit und Ihrem Auftreten passen, erfolgreich gestalten. Die wichtigsten Verhandlungs- und Besprechungsmethoden werden exemplarisch dargestellt. Durch viele praktische Übungen wird ein intensiver Transferprozess vorbereitet. Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, Verhandlungen und Besprechungen bewusster und erfolgreicher zu planen und durchzuführen.

## **Programminhalte**

# Verhandlungserfolge planbar machen: die Verhandlungs- und Besprechungsphasen

- Die Entwicklung von Verhandlungsstrategien für jede Phase
- Den eigenen Standpunkt verbal und nonverbal souverän vertreten
- Argumente gut strukturiert und mit Win-win-Lösungen vortragen
- Fünf wichtige Punkte für jede geschäftliche Verhandlung
- Verhandlungskonzepte: Harvard-Konzept, nondirektives Konzept und Win-win-Konzept nach Thomas Gordon: wie verhalte ich mich in einer Verhandlung?
- So verhandeln Sie mit potenziellen Kunden und schätzen Ihre Position richtig ein

# Die Beziehungsebene: die Beziehungsebene in Verhandlungssituationen

- Die Suche nach integrativen Lösungen bei Verhandlungen
- Verhandeln über Sachfragen, aber zwischen Persönlichkeiten
- Die wichtige Rolle der Gefühle bei Verhandlungen und Besprechungen
- Der Einfluss der Persönlichkeitseigenschaften bei den Verhandlungspartnern
- Hart in der Sache, freundlich im Persönlichen
- So erkennen Sie wahres Interesse

## Umgang mit schwierigen Situationen:

- Der Umgang mit unsachlichen Verhandlungspartnern
- Entscheidungsverhalten
- Die wichtige Unterscheidung zwischen kurz- und langfristigen Ergebnissen einer Verhandlung
- Fallstricke und Sackgassen während einer Verhandlung
- Sachlich und nüchtern oder emotional und aggressiv?
- Durchsetzungsvermögen in schwierigen Situationen
- Projektverhandlungen führen und erfolgreich zum Abschluss bringen

## Den Verhandlungserfolg sichern:

#### Seminarcode

KOM1005

#### **Teilnehmer**

maximal 9 Personen

#### Seminarzeiten

1. Tag: 10:00 - 17:00 Uhr 2. Tag: 09:00 - 16:00 Uhr

#### Ort & Termine

#### Münster

06.06.2024 - 07.06.2024 11.11.2024 - 12.11.2024 03.02.2025 - 04.02.2025 30.06.2025 - 01.07.2025 10.11.2025 - 11.11.2025

### Hamburg

29.08.2024 - 30.08.2024 19.05.2025 - 20.05.2025 04.08.2025 - 05.08.2025

#### **Berlin**

03.03.2025 - 04.03.2025

#### Hannover

26.09.2024 - 27.09.2024 25.09.2025 - 26.09.2025

## Leipzig

11.07.2024 - 12.07.2024 17.07.2025 - 18.07.2025

#### Köln

19.09.2024 - 20.09.2024 13.02.2025 - 14.02.2025 18.09.2025 - 19.09.2025

#### Frankfurt am Main

31.03.2025 - 01.04.2025

### Stuttgart

07.10.2024 - 08.10.2024 20.10.2025 - 21.10.2025

#### München

17.06.2024 - 18.06.2024 05.12.2024 - 06.12.2024 16.06.2025 - 17.06.2025 04.12.2025 - 05.12.2025

Seminare für Fach- und Führungskräfte

- Wie steuere ich das Spannungsniveau bei Verhandlungen?
- Verhandlungssituationen mit mehreren Verhandlungspartnern
- So sichern Sie Ergebnisse
- Das Ergebnis- und Verlaufsprotokoll

#### Methodik

Aktive Übungssequenzen Kurze Trainerinputs Diskussion anhand von Beispielen aus der Praxis Simulation von Mitarbeitergesprächen Videobeispiele

# Zielgruppe

Das Seminar "Verhandlungstraining" wendet sich an Fach- und Führungskräfte aller Branchen, die ihre Methoden und Techniken der Verhandlungsführung verbessern möchten.

## Seminargebühr

1.150,00 € (zzgl. MwSt.) 1.368,50 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlagen, Teilnahmezertifikat und Mittagessen.



# FAX-ANMELDUNG +49 25120205-99

Internet: www.kitzmann.biz
E-Mail: info@kitzmann.biz
Telefax: +49 251 20205-99

Ich melde mich/Wir melden uns zu folgender Veranstaltung an:

1. Teilnehmer		2. Teilnehmer					
Name/Vorname  E-Mail  Mobilnummer		Name/Vorname  E-Mail  Mobilnummer					
				Veranstaltung	Seminarcode	Veranstaltung	Seminarcode
				Ort	Termin	Ort	Termin
Firmendaten/Rechnu	ngsempfänger						
Firma		Anzahl der Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen					
Rechnung (Name)		Kundennummer					
Straße/Nummer							
PLZ/Ort							
Telefon/Fax		_					
Branche		Anmeldebestätigung (E-Mail)					
Datum		Unterschrift					